

Invest**HK**

立足香港·链接全球：
创意、体育与娱乐产业客户故事

本书册甄选了过去两年间在香港投资推广署全力支持下成功落户及拓展业务的文创、娱乐、体育产业企业代表。这些企业涵盖艺术与文化、设计与建筑、媒体与广告、娱乐及体育等核心领域，充分展现香港作为国际创意枢纽的独特优势与发展潜力。

书中呈现企业在港发展的战略布局与成长历程，分享其把握区域及全球机遇的成功实践。期望通过这些典范案例，为有意拓展国际版图的企业提供更多合作契机与商业可能。

方婉儿

总裁（创意产业、体育及娱乐）

 (852) 3107 1011

 dfong@investhk.gov.hk

 investhk.gov.hk

目录

关于我们 4

客户故事及新闻稿

广告与营销

汇达传媒	5
Digital Business Lab	6
Ekimetrics	7
汉威士香港	8
Taboola	9

艺术、文化与设计

Conran and Partners	10
Crozier Fine Arts	11
古魏博物馆	12
中贸圣佳国际拍卖有限公司	13
白立方	14

媒体与娱乐

Great Entertainment Group	15
Megaforce	16
赤子城科技	17
Whale TV	18
小红书	19

多媒体与创意科技

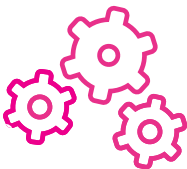
Capture.HK	20
数传幻景	21
数字王国	22
喜爱现场	23
小五兄弟香港有限公司	24

体育

Asia Partners IFBD Limited	25
东亚超级联赛	26
The One Academy	27

关于我们

投资推广署是香港特别行政区政府辖下负责促进投资的机构。我们为来自中国内地及海外的企业——从跨国企业到初创公司——提供专业支援，涵盖业务规划、在香港设立公司、扩展业务等全方位服务，并协助企业通过香港开拓国际商机。我们亦与世界各地的投资促进机构合作，达成投资双向奔赴。

规划	筹组业务	开业	后续服务/ 业务拓展
 • 为客户提供信息以协助策划、评估及辨识机遇 • 协助联系相关领事馆、商会和商业协会 • 提供有关在港生活的咨询服务，如银行开户、住屋、就学和人际网络等	 • 提供营业执照、签证申请、商标注册，知识产权和贸易法规等的支援 • 提供税收和商业法规的信息 • 协助联系服务供应商、专业协会和政府部门 • 就特定行业和机遇提供咨询	 • 协助联系专业服务供应商 • 提供公关宣传及市场推广	 • 提供有关拓展业务的建议 • 协助辨识拓展机遇 • 持续提供公关宣传和媒体支援



投资推广署于全球各大城市设有办事处，并云集各行各业的专家。欢迎联络我们，获取在香港设立或扩充业务的免费咨询与支援详情。



吸引眼球的移动媒体广告方案

汇达传媒是香港一家领先的户外广告媒体公司，凭借覆盖全港城巴网络及多条港铁主要路线，提供创新的广告方案，发挥具影响力的宣传成效。



“香港具有独特的城市规划，政府大力支持企业发展，推动与大湾区日益融合，为汇达传媒及广告商带来无限商机。”

汇达传媒

董事总经理

RICHARD PETIGNAUD（贝以睿）

巴士或地铁在大多数人眼中只是平凡不过的交通工具，但汇达传媒董事总经理 Richard Petignaud（贝以睿）却看准其中蕴藏的商机。他说：“每一辆巴士或列车都是移动的广告牌，可抓住数百万人的目光。”汇达传媒是一家专门从事交通广告的媒体公司，深明香港享有无可比拟的优势。香港人口稠密，地理位置优越，拥有全球最佳的公共交通系统，巴士随处可见，每天有数百万市民乘搭地铁出行。

发展机遇处处

汇达传媒成立于2021年疫情期间。当时，前城巴车身广告代理商退出市场，汇达传媒把握机会取得广告代理权。由于新公司在逆市中成立，团队努力证明公司的宏图伟略。贝以睿续说：“我们锐意带来创新思维，提升户外媒体行业的水平。”汇达传媒为巴士广告注入崭新意念，推出全新“高端超级巴士（Premium Super Bus）”



广告方案，更引入灯光板将车身广告变成“发光巴士（Electro Luminescent Bus）”，在昏暗的环境中营造耀眼发光效果，吸引目标受众。

于2023年，汇达传媒成功夺得港铁公司东铁及屯马线、轻铁及港铁巴士广告的独家代理权。凭借地铁独家广告经营权及城巴网络，投放的广告每日可接触高达340万人次乘客量。

这间初创公司得以成功，亦有赖香港与粤港澳大湾区日益融合的优势。

贝以睿表示：“汇达传媒的网络覆盖极广，广告客户可直接触及超过90%经陆路抵港的旅客。我们无疑成为广告客户接触内地旅客的重要渠道。”此外，随著愈来愈多港人北上大湾区享受较实惠的专业服务，来自内地公司客户的广告数量也持续增长。

香港政府推出多项扶助企业的措施，亦为汇达传媒开启多道大门。新落成的启德体育园等大型项目，将吸引大量市民乘搭巴士和地铁前往参加大型盛事活动，而这些乘客都是广告商冀望接触的重要目标受众。投资推广署等多个政府部门给予的支持，亦有助扩大公司的业务网络并提高曝光率。汇达传媒对前景表示乐观，积极迎接新一年，把握大湾区的庞大商业机遇。



汇达传媒

- 汇达传媒于2021年成立，跟香港城巴同为汇达交通控股的子公司，主要业务是管理城巴的巴士广告
- 于2023年7月，汇达传媒赢得港铁公司东铁线、屯马线、轻铁及港铁巴士的广告代理权
- 汇达传媒凭借崭新广告形式、创意理念及与广告客户紧密合作而载誉业界

🌐 bravomedia.com.hk

香港盛事经济蓬勃发展 带动数码营销业务增长

Digital Business Lab善用香港独特的商业生态圈，为品牌制定一体化社交媒体策略，连系环球品牌与亚洲受众。



“香港是理想的据点，让我们能无缝地同步策划和执行横跨西方与中国内地的营销活动，同时直接接触顶尖行业领袖。”

Digital Business Lab
创办人兼行政总裁
ALBIN LIX

Digital Business Lab由一名法国企业家创立，是一家领先的社交媒体及数码营销公司，并于2013年在香港设立全球总部。公司专注提供一站式社交媒体服务，整合原生内容、网红营销和付费广告等，助力不同品牌在西方（如Instagram和YouTube）和中国内地（如微信和小红书）的社交平台实现业务增长。

随著香港盛事经济日益蓬勃，公司透过支援品牌和活动主办机构，提供社交媒体策略、数码及网红营销以及影片制作服务，瞄准中国内地及亚太区受众，从而迈入新的增长阶段。

香港作为跨文化营销枢纽

多年来，Digital Business Lab将服务扩展至亚洲各地，建立起连接粤港澳大湾区（大湾区）与东南亚的社交媒体策略，有效促进了两地间的双向交流。

对于Digital Business Lab创办人兼行政总裁Albin Lix而言，香港作为跨文化营销枢纽，拥有独一无二的优势。他表示：“香港是理想的据点，让我们能无缝地同步策划和执行横跨

西方与中国内地的营销活动，同时直接接触顶尖行业领袖。”香港的多元文化，让公司精通普通话、广东话、韩语和日语的多语言团队得以尽展所长，为品牌客户量身订制能迎合区内不同受众的营销方案。

整合营销策略 拓展大湾区机遇

Digital Business Lab意识到传统营销模式各自为政的策略对营销人员带来挑战，因而引入了一套崭新的综合模式。Lix解释：“我们借鉴欧洲成熟的营销方法，并应用于本地社交媒体环境。例如，我们将长尾搜索引擎优化（long-tail SEO）的概念转化为微网红（micro-influencer）策略，提升互动真实感；我们亦优化了客户关系管理（CRM）的分众策略，精准配对网红与不同的营销阶段——当中涵盖提升品牌知名度和转化率。”

随著Z世代引领这股潮流，消费者愈来愈追求与网红和品牌之间的真实互动。这趋势不仅推动营销人员在每个环节创造别具意义的体验，更突显了整合策略的重要性。

展望未来，Digital Business Lab计划融合人工智能技术，深化在超级应用程序（super-apps）领域的专业知识，并扩充香港和新设立的深圳团队，以捕捉亚太区，特别是大湾区的发展机遇。

作为一名企业家和长居香港的市民，Lix十分欣赏这座城市充满活力的创业精神以及政府对初创企业的支援。他分享道：“投资推广署为我们的项目和客户提供了宝贵的建议，并带来了人脉资源和曝光率，为我们的业务发展注入了强劲动力。”

Digital Business Lab

- 以香港为总部的社交媒体及数码营销代理商，并在新加坡和深圳设有办事处
- 支援各行各业的全球品牌，涵盖奢侈品、酒店、保险、科技、银行、娱乐和汽车等多个行业

🌐 digital-business-lab.com

发挥香港优势 以人工智能推动业务增长

随著愈来愈多企业利用人工智能优化市场推广策略，数据分析公司Ekimetrics把握机遇，推动业务高速增长。

香港作为金融、科技和贸易枢纽，为数据导向的解决方案提供了良好的发展环境。疫情过后，不少企业面对经济不明朗和消费者习惯转变等挑战，因而令以数据驱动的市场推广解决方案需求大增。法国数据分析公司Ekimetrics凭借其人工智能(AI)与数据科学的专业优势，与亚洲地区的数码化转型趋势高度契合，成功把握市场机遇。过去四年，公司的香港员工数目增加两倍，团队规模从15人迅速增长至45人。

Ekimetrics的使命在于协助客户革新营商模式，透过人工智能技术优化营销策略、客户分析和可持续发展策略，以精准评估需要扩张或精简的领域。随著居家工作成为新常态，传统企业正加速数码化步伐，更认为人工智能和数据科学是他们应对未来市场的关键。

香港地区总部引领增长

Ekimetrics亚太区合伙人兼董事总经理 Olivier Kuziner 表示：“2015年我们初入香港市场时，香港的企业较少使用数据和人工智能技术，与今天蓬勃发展的景象，不可同日而语。新冠疫情成为企业纷纷加速变革的转折点，在疫情出现后仅一年，我们的业务规模实现了一倍增长，足证香港市场的非凡韧性。这座城市创业氛围浓厚，企业家总是保持积极态度，不断创新，令业务蓬勃发展。”

Kuziner 称，香港是 Ekimetrics 设立地区总部的策略性地点，更是公司成功的关键。他指出：“香港拥有完善的基础设施，是一个稳健的商业运营平台。这里有多间专注于资讯科技

发展的一流大学，而且能便捷地引进来自中国内地的优秀人才。相较于邻近地区，香港凭借简单税制和有利营商的政策，使公司注册和营运更加高效。此外，我认为贴近客户是提供优质服务的先决条件，而香港正好能满足我们这一核心需求。”

精彩生活吸引人才

2025年是Ekimetrics香港办事处成立十周年。展望未来，Kuziner 预计，香港团队规模将于未来三年内扩大至超过60人。他说：“我们拥有多元化的团队，成员来自10个不同国家，为公司带来不同的宝贵意见和商业观点。我们并会加大区内的投资，扩大上海团队以及在新加坡和日本开设新办事处。”

Kuziner 长居于香港，他是一名三项铁人运动员，经常在上班前到孖岗山远足，或在浅水湾畅泳。他赞叹道：“香港融合了大都会的活力和自然之美，这里安全又便利的生活环境形成了独一无二的吸引力。”

“香港创业氛围浓厚，
企业家总是保持积极态度，
不断创新，令业务蓬勃发展。”

Ekimetrics
亚太区合伙人兼董事总经理
OLIVIER KUZINER



Ekimetrics

- 亚洲及全球领先的数据与人工智能企业
- 于2006年创立，总部位于巴黎，于伦敦、纽约、香港和上海设有办事处
- 香港办事处于2015年成立，作为Ekimetrics的亚太区总部

🌐 ekimetrics.com

盛事浪接浪 活动体验商机无限

著名环球传播企业汉威士集团 (Havas) 在香港增设分部 Havas Play，专注提供活动的统筹服务，以及利用香港充满活力的创意产业和蓬勃的盛事经济扩展业务。

“受惠于香港政府的支持及蓬勃的创意产业，我们能够将‘香港制造’的知识产权推向国际。”

汉威士香港
Havas Play 主管
ALEX BRAZENDALE



法国维旺迪集团旗下的汉威士集团于1835年在法国创立，并于2024年在荷兰股票市场上市，是全球最具规模的传播公司之一。集团提供全方位服务，包括创意、广告、数码营销、活动统筹和公共关系服务等。针对亚洲地区市场，集团成立汉威士香港，香港办事处利用深厚的本地及环球专业知识，筹办全方位的推广活动，不受地域限制，为企业营造能打动消费者的品牌形象，宣传效益无远弗届。

于2023年初，汉威士集团加强全球办事处的活动统筹业务，成立Havas Play这崭新全球品牌网路，在娱乐、体育、科技和粉丝圈跨界交汇，打造非凡的体验。盛事活动体验专家Alex Brazendale正正在这个时候加入汉威士香港，担任新成立的Havas Play主管一职。随著香港政府持续加强本地旅游业的吸引力及支持盛事活动，为Havas Play的发展创造出黄金时机。Brazendale深明市场需求，从2023年底为一间知名保险公司策划维多利亚港上空的大型无人机表演，到香港国际十人榄球赛、香港足球会国际七人足球赛等顶级国际体育赛事，Brazendale均能为大众带来新鲜刺激的体验。

完善知识产权制度 促进创意产业发展

Brazendale于过去20年在港筹办过不少盛事活动。他认为，近年的生态圈出现了正面变化，并指出：“自疫情后，政府的态度更为积极。受惠于香港政府的支持及蓬勃的创意产业，我们能够将‘香港制造’的知识产权推向国际。盛事经济不只与数字有关，而是要将适当的人才放在适当的岗位，从而创造可供出口的知识产权。启德体育园今年开幕后，将可吸引粤港澳大湾区（大湾区）的居民跨境到港参与各类活动。我们的优势在于可以放眼国内外的市场，为品牌带来新思维和新机遇。”

大湾区机遇处处

汉威士媒体集团香港行政总裁Andrew Cawte对大湾区带来的机遇充满信心。他说：“大湾区把香港从一个700万人的市场变为一个超过7,000万人的市场。”过去四年，汉威士香港的员工团队按年扩大30%至50%，反映公司持续发展。Cawte称：“每年，我们都有新员工加入以支持业务发展。我们希望同事抱有好好奇心，喜欢尝试

新事物。由于我们与许多国际品牌合作，所以员工需要熟悉东西方文化，例如他们曾在外国居住或就读国际学校。此外，我们也聘请不少本地人才，支援不同业务范畴的工作。”香港多元化的人才库为汉威士香港注入无穷创意和活力。

Cawte来港定居已有30年，一直视香港为家。他表示：“香港是世界上最具独特魅力的城市之一，四通八达，且到处洋溢著朝气活力。”

汉威士香港

- 于2024年在荷兰股票市场上市，于超过100个国家聘请约22,000名员工
- 汉威士香港的员工人数从2022年的约60名，到至今增加至100名
- 于2023年，汉威士集团在香港成立Havas Play，负责为客户提供度身订造的活动统筹及执行服务

hk.havas.com

全球原生广告公司 放眼香港市场

香港的数码广告生态圈充满活力，成为Taboola进一步扩展大中华市场的理想据点。



“香港团队不仅能够提高我们的营运能力，也与我们的大中华团队相辅相成，促进了两地之间的无缝协作，采取一致的方针提升市场参与度。”

Taboola
香港业务总经理
谢颖娴

香港的数码营商环境充满活力，在亚洲区内首屈一指。Taboola在香港开设办事处，旨在为客户提供更优质的服务，同时把握区内的崭新商机。

Taboola于2007年在以色列创立，是全球顶尖的内容推荐和原生广告公司，致力让品牌更有效地接触网上客户。凭借先进的人工智能技术和强大的全球网络，公司为超过六亿名每日活跃用户提供度身订做的资讯。Taboola精密的人工智能系统支援内容推荐、原生广告、跨境电商和端对端营销漏斗解决方案。透过提升发布商和广告商的用户参与度和流量，Taboola致力协助企业客户应对不断变化的数码环境。

香港推动地区增长

Taboola香港业务总经理谢颖娴认为，公司决定来港发展，源于香港拥有众多独特优势。她称：“香港位处亚洲中心，是我们香港和粤港澳大湾区的战略枢纽，也是通往中国内地和其他亚太市场的门户。其地理位置使我们能够轻松地与该地区的主要持份者建立联系。香港团队不仅能够提高我们的营运能力，也与我们的中华团队

相辅相成，促进了两地之间的无缝协作，采取一致的方针提升市场渗透率。”她补充，香港是全球知名的金融中心，加上拥有优越的营商环境和大量高技术人才，有利Taboola增强营运效率和全球连系。

谢颖娴说：“在短短一年间，我们的香港办事处已与本地主要的广告商及客户，和网上媒体平台建立合作关系，而于广告业务也奠定了坚实的基础。我们将继续优化发布服务和开发更全面的产品，促进业务发展和网上社群的参与度。”

引领广告和网上内容行业发展

谢颖娴认为，企业现正寻求创新的市场推广解决方案，并日益追求更高的投资回报率。随著绩效营销的重要性提高，Taboola势将把握此项趋势。

她表示：“Taboola具备卓越的研究和开发能力。透过运用先进的人工智能演算法，我们能够提供高度相关的内容推荐服务，为广告商提高用户参与度和转换率，从而增强广告成效和营利，以及提升用户体验。我们

在绩效营销方面拥有丰富实战经验，正好符合当前市场需求。”

谢颖娴认为投资推广署所提供的支援，包括业界交流机会和市场推广服务等，助力公司在港发展。此外，香港丰富的人才库有利Taboola扩展业务和发挥创意。她总结道：“香港的多元文化环境促进了团队协作和鼓励创新。我们的香港团队拥有本地及来自中国内地和台湾的成员，他们的合作带来了协同效应，让我们在瞬息万变的数码世界中发挥所长，大大提高了我们的整体效率和适应能力。”

Taboola

- 总部位于美国纽约，2021年于纳斯达克上市
- 与超过15,000家广告商合作，并与全球逾9,000家发布商建立长期合作关系
- 在全球33个城市设有办事处，员工人数超过1,800名

🌐 [taboola.com](https://www.taboola.com)

英国建筑及室内设计事务所 把握香港创意脉搏 积极扩展业务

Conran and Partners以扩充后的香港工作室为基地，在亚太地区大展拳脚，致力打造更多引人入胜的空间。

“我热爱这座城市，无论是从个人情感还是专业发展出发，这里都是最理想的选择。”

Conran and Partners
合伙人
TINA NORDEN



香港活力非凡、拥有高密度的城市面貌，不断启发建筑师透过创新手法，在空间设计中实现可持续发展理念与满足用户的不同需求。Conran and Partners的伦敦合伙人Tina Norden近日到香港出差时感到十分欣喜，因为她在香港国际机场赫然发现半岛精品店采用了Conran and Partners的室内设计方案。

传承本地文化 扩展国际业务

Conran and Partners凭借多年深耕亚

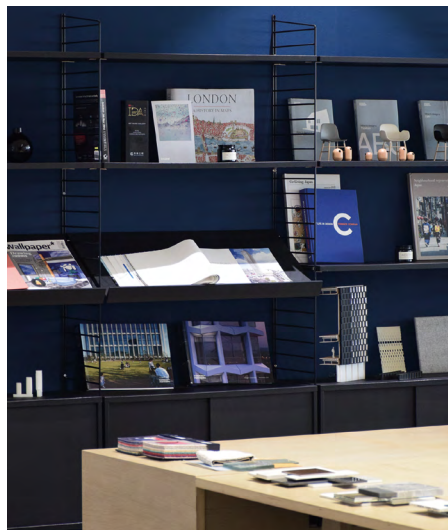
洲市场的经验，于2017年在香港设立地区总部，这项策略性决定正好充分把握了香港作为全球设计枢纽的独特优势与战略地位。Norden说：“我们最初在香港中环成立了一间小型工作室，团队仅有三名成员。随着我们在粤港澳大湾区及亚洲的业务日益扩充，我们的香港办公室已搬迁至北角更宽敞的工作空间，现聘请了13位本地设计师及建筑师。”公司近期完成了位于香港的住宅项目及位于中国内地、雅加达及墨尔本的酒店项目。

建筑师学会等专业机构的分部，为设立业务提供理想的环境。此外，从香港出发的航班众多，让我们易于管理区内项目或轻松往返伦敦。香港还拥有卓越的工作文化，以及本地人才具备国际视野和高水平的英语能力。”

Norden回顾当初的海外扩展方案，她表示：“我们并非一间以外派员工主导的事务所，我们希望与客户及亚太地区建立更紧密的联系，因此团队里拥有能操广东话的同事是必要的，我们更将自己定位为拥有亚洲基因的欧洲设计事务所。”

打造领先枢纽 设计商业兼备

Norden指出：“尽管我们对选址进行了深入讨论，最终选择落户香港是理所当然的。这里不仅与我们有著深厚的历史渊源，亦拥有如英国皇家



Conran and Partners

- Conran and Partners由已故 Terence Conran爵士于1989年在伦敦创立，是一家专注于建筑及室内设计的事务所，拥有遍布全球的多元化项目
- 公司于2017年在香港设立地区总部

🌐 conranandpartners.com

香港艺术生态迎来蓬勃新局

Crozier Fine Arts通过香港全新旗舰艺术品观赏与储存空间，引领艺术收藏革新，并推动集团迈向物流以外的领域。

“香港是一个世界级的国际艺术枢纽，汇聚全球顶尖艺术展览及国际拍卖行与画廊。加上进出口无需关税或增值税，自然成为国际收藏家理想的交易中心。”

Crozier Fine Arts香港
总经理
伍家健



随着Z世代与千禧世代藏家及买家的崛起，艺术物流服务公司Crozier正展开一场革新之旅，以满足新一代艺术爱好者对收藏体验不断演变的期望。集团不再局限于传统仓储营运，近期在香港投资设立一座占地47,000平方呎的尖端设施，为藏家打造更个人化和现代化的崭新艺术展示及收藏体验。

战略部署 落户香港

Crozier自1976年于纽约创立以来，一直专注于艺术物流与相关服务，并在全球设有31个海外办事处。2023年，Crozier正式将版图延伸至亚洲，母公司Iron Mountain于2022年收购本地物流公司，正式立足于香港。Crozier香港总经理伍家健指出，选择香港作为区域总部的部署

既明确又具战略性：“香港是一个世界级的国际艺术枢纽，汇聚全球顶尖艺术展览及国际拍卖行与画廊。加上进出口无需关税或增值税，自然成为国际藏家理想的交易中心。”

艺术新境 香港领航

香港为Crozier战略转型的起点，带领集团从传统营运迈向以客户为核心的服务，并以独特的艺术体验开创新面貌。新落成的设施达博物馆级标准，配备恒湿空调系统，以及首度引入香港的Barrisol灯光，让艺术品在匠心设计的展览空间中呈现无与伦比的状态。专属贵宾休息室与会议室更为策划艺术活动提供平台，开拓艺术鉴赏与交流的全新境界。香港是Crozier全球34个据点中首个落实新战略方向的城市，其他城市将紧随其后。

为进一步推动这场创新转型，Crozier正积极提升团队的沟通与客户管理能力，同时扩充人手，引入艺术品管理专员与运输方面的专业人才，为未来的发展打稳基础。伍家健分享道：“香港的人才具备

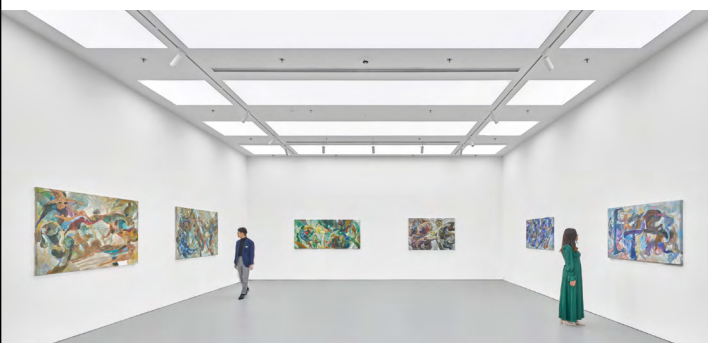
坚毅、勤奋与灵活的特质，总能以最有效率的方式达成新目标。”

在开拓新市场方面，伍家健感谢投资推广署的全力支持，将视野延伸展至粤港澳大湾区。他表示：“投资推广署为我们提供了极具价值的交流平台，让各界认识到Crozier是艺术产业的重要力量。我们因此能够与潜在客户及合作伙伴建立联系，并在区内快速发展的艺术生态中进一步巩固我们的地位。”

Crozier Fine Arts

- 1976年于纽约成立，专注于艺术物流服务，涵盖艺术品运输、储存及专业处理等范畴，于全球12个市场拥有超过180万平方呎的仓储空间
- 自2015年起隶属Iron Mountain，并于2022年在香港设立区域总部，由30名专家领军，开启集团聚焦于独特艺术收藏体验的新篇章

🌐 crozierfinearts.com



香港文化界的瑰丽新篇

古魏博物馆凭借其多元丰富的藏品，不仅为香港文化界注入了新的活力与色彩，更以文化传承为己任，致力鼓励年轻一代探索和欣赏全球历史文化。

观看影片：



“香港拥有‘一本多元’的文化特质，既深受博大精深的中华传统文化薰陶，又展现出联通国际的独特优势，为我们的藏品提供了最佳的展示舞台。”

Sapientia基金会
主席
古楚璧



古魏博物馆作为香港文化新地标，充分展现了香港是中外文化艺术交流中心的独特地位。古魏博物馆由Sapientia基金会于2024年创立，旨在推广中外艺术和历史文化交流，通过包罗万有的藏品、主题展览及适合不同年龄层的教育活动，积极配合社会文化教育的发展。全馆运用现代科技提升历史文物与艺术展品的可观性，尤其为年轻访客提供更便捷的观赏体验。

全球艺术之都

Sapientia基金会主席古楚璧认为，香港在国际文化界扮演著独一无二的角色。他表示：“香港拥有‘一本多元’的文化特质，既深受博大精深的中华传统文化薰陶，又展现出联通国际的独特优势。我们的藏品深刻体现了本地和国际社会之间丰富的文化渊源

与历史联系，而这座城市无疑为这些藏品提供了最佳的展示舞台。香港的独特定位也能吸引来自世界各地的游客，为我们推动文化艺术发展提供了得天独厚的条件。”

古魏博物馆是香港南区首家私人博物馆，而该区正迅速发展为一个日益兴盛的当代艺术中心，吸引了众多顶级画廊和独立艺术家工作室进驻。

古楚璧称：“我们的博物馆选址黄竹坑，因为该区充满创意精神与朝气蓬勃，有望成为未来的艺文热点。我们锐意促进人文交流，为艺术家与公众提供一个互动平台，并支持多元的艺术表现形式，助力香港的文化艺术和创意产业的进一步发展。”

东西方美学交融

古魏博物馆是展现中外文明交融的绝佳平台。其最引人入胜的展品之一是陈列于墙上的一系列陶瓷马克杯。这些欧洲酒杯在中国生产，并以西方的传统图案和装饰作点缀，完美体现了东西方美学的融合。此外，博物馆因应蛇年，近期举办了名为“龙蛇共舞·跨境赏蛇”的展览，聚焦数百年来跨文化交流与创造力。

凭借香港的地理优势，古魏博物馆

希望吸引更多参观者。古楚璧说：“我们非常高兴接待了许多来自粤港澳大湾区的旅客，这个地区活力澎湃，我们计划与区内的文化机构建立更紧密的联系，以增进社会文化氛围。”

透过与顶尖的博物馆、政府部门和教育机构的合作，古魏博物馆成功推动了社区参与。古楚璧表示：“我们的工作不仅吸引了更多观众，还培养了他们对多元文化的更深层次理解。”展望未来，古魏博物馆计划举办更多国际文化活动，进一步巩固香港作为全球文化枢纽的地位。

古魏博物馆

- 博物馆隶属于Sapientia基金会，由来自意大利的古楚璧与其华裔妻子魏昭凤共同创办。“古魏”的名称结合了两人的文化背景，也反映了博物馆弘扬中西文化的理念
- 博物馆的展品包括超过1,000件历史和艺术意义深远的珍品，涵盖新石器时代至晚清和现代

guweimuseum.com



中国拍卖巨擘以香港为重要据点 加速布局全球业务

中贸圣佳把握全球艺术市场重整契机，积极开拓香港业务，迎接未来崭新机遇。

“香港是中国内地与全球藏家的重要桥梁，汇聚珍稀中国艺术品与古玩，吸引国际市场注目。”

中贸圣佳
总经理
薛世清



知名拍卖行中贸圣佳于1995年在北京创立，多年来专注于高端古董、陶瓷与书画艺术。中贸圣佳总经理薛世清认为时机成熟，当下正是公司进驻香港的最佳时机，因此于2024年10月在香港设立据点开设了“圣佳香港”。对中贸圣佳而言，香港不仅是国际金融中心，亦是由巴塞尔艺术展等旗舰平台引领的国际艺术枢纽。薛世清指出：“放眼全球艺术界，香港是一扇文化之门，能够连系并影响亚太区以至欧洲的华人藏家。”

拓展业务范围 把握八方机遇

圣佳香港借助这座城市自由港的区域优势、文化艺术支持政策以及低税率及简单税制，积极发展高端古董艺术板块，显著扩大了业务覆盖范围。



香港汇聚苏富比、佳士得、富艺斯及邦瀚斯等全球顶尖拍卖行，为圣佳香港提供了接触优质且集中的藏家与买家资源网络。同时，公司的本地团队精通英语与粤语，能够高效地与本地及国际客户沟通，提供专业服务。

汲取香港经验 推动全球增长

薛世清认为，在香港开展业务是一次宝贵的学习过程。这里的多元文化环境，促使企业将深厚的中国文化底蕴与成熟的西方商业实践相融合。他进一步指出，香港完善的合规要求，有助圣佳香港循序渐进与国际拍卖行采用的规范无缝接轨。他说：“我们计划把这些良好实践经验带回北京总部，让内地团队也能借鉴香港在管理与合规方面的前沿经验。”

香港世界级的基础设施、便捷的交通网络，以及世界的艺术物流生态圈，为他们及其客户提供极为便捷的物流服务。低税制等政策优势及政府提供的多方支援也是圣佳在港顺利拓展业务的关键。例如，投资推广署

不仅在联系本地服务供应商与合作伙伴方面发挥桥梁作用，更就签证申请、人才招聘及数字营销等提供专业建议，为圣佳在香港的迅速起步与发展提供了坚实支持。

中贸圣佳国际拍卖有限公司

- 1995年创立于北京，为中国首批获准经营文物艺术品拍卖的六家企业之一
- 2024年设立香港分部圣佳香港，建立完善的企业架构，以管理香港及亚太地区的业务
- 圣佳香港定期于中环核心地段、占地6,000平方呎的办公空间及艺廊举办拍卖及销售展览活动

🌐 sungari.art

白立方：以艺术连系世界

白立方的香港艺术空间于2012年揭幕，是最早进驻香港的国际艺术艺廊之一，荟萃全球当代艺术家的精彩作品，成为亚洲艺术品收藏家和投资者寻觅理想藏品的重要平台。

“香港对艺术文化的开放和包容，
加上其国际化市场，成熟的
收藏家、多元化的艺术博览会，
以及政府的大力支持，
在亚洲区内实属不可多得。”

白立方
亚洲区执行董事
徐雯



这间国际当代艺廊于90年代在伦敦崭露头角，其后于2012年在香港开设首个在英国以外的展览空间，目前在伦敦、巴黎、纽约、首尔及香港均设有艺廊。白立方亚洲区执行董事徐雯表示，在香港开设据点是艺廊拓展全球足迹的重要一步。她说：“香港既是国际艺术枢纽，又是进入亚洲艺术市场的关键途径，在推动艺术发展占有举足轻重的地位。”以艺术品销售收入和市场占有率计，香港连同中国内地位列亚洲市场之冠。

凭借香港精彩多姿的文化底蕴，白立方被誉为有一股推动亚洲艺术发展的

力量。徐雯表示，白立方香港逐渐成为独具慧眼的亚洲及其他地区收藏家的焦点所在。同时，透过代理本区域艺术家的作品，加强与本地机构携手合作，白立方香港持续支持文化艺坛的发展。艺廊也利用香港与内地的紧密联系，为与日俱增的内地藏家提供服务，并代理更多新晋内地艺术家的作品。

白立方在香港丰富多元的艺术生态圈中持续拓展。徐雯称：“这个城市汇聚如白立方的大型国际艺廊，以及数十间历史悠久的本地艺展空间，其后更有公共艺术机构如M+和大馆，以及许多由非牟利机构运作的艺术组织。我们把握香港艺坛的不断演进，于2024年进一步扩展业务，助力打造区域艺术生态圈，让香港在国际艺术舞台上绽放异彩。”

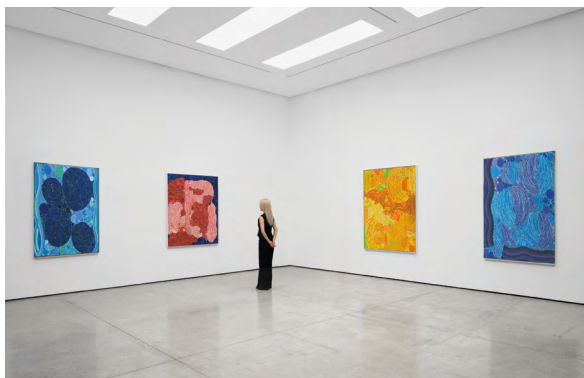
白立方之所以成功，有赖政府对商业及艺术发展的强大支持，以及受惠于

内地市场的迅速增长。徐雯表示：“投资推广署多年来支援艺廊的推广工作，在疫情期间为我们提供重要资源。”近年来，粤港澳大湾区展现出庞大的市场潜力，这里有许多知识渊博及富裕的收藏家。她续说：“我们在中国内地设有业务发展和服务团队，积极把握内地艺术市场的机遇，开拓新增长领域。”

白立方

- 白立方是一家国际商业艺廊，代理逾70位艺术家及艺术家遗产，在伦敦、香港、巴黎、纽约和首尔均设有展览空间
- 白立方于1993年在伦敦创立，于2012年在香港开设首家海外艺廊，利用香港作为亚洲艺术枢纽的优势扩展业务

whitecube.com



GREAT ENTERTAINMENT GROUP 伙拍韩国MAST INTERNATIONAL 扩展香港业务 创造就业和促进商业合作

投资推广署今日（2025年5月8日）宣布，紮根本地的娱乐制作公司Great Entertainment Group与韩国娱乐制作公司MAST International在香港成立一间新的合资公司Harbour Mast Productions Limited，作为扩展区内业务长远计划的一部分。



投资推广署助理署长刘智元表示：“我们很高兴看见 Great Entertainment Group 与 MAST International 拓展香港业务，不但为香港充满活力的娱乐行业增添动力，亦创造更多就业机会，促进新商业合作，刺激本地经济。”

Harbour Mast Productions Limited 将负责宣传太阳马戏团经典之作 KOOZA，是该演出时隔七年后首次重临香港。太阳马戏团选择以香港作为其亚洲重演的首站，其后将前往韩国釜山和首尔继续演出。

Great Entertainment Group 行政总裁 Randy Bloom 表示，KOOZA 巡演会有超过 115 名演员和工作人员，以及 60 名家庭成员来港参与为期两个月的制作和演出，带动香港经济，包括超过 8,000 晚住宿、交通、餐饮和娱乐收入。同时为配合演出，亦需要招聘约 200 名本地员工。

Randy Bloom 补充，Great Entertainment Group 在香港拥有十多年的娱乐活动制作经验，自家制作本地活动，包括一年一度的友邦保险嘉年华、香港摩天轮，以及在香港摩天轮活动空间内举行的 The Grounds 等知名活动，现决意扩展香港业务。MAST

International 拥有数十年为亚洲引入国际现场活动的经验，是该公司展开是次合作的必然伙伴，旨在为香港观众带来更多高品质的活动和娱乐，借香港开拓区内市场。

他说：“我们得悉政府对大型活动的政策并表示支持。Great Entertainment Group 希望支持本地娱乐业界的发展，并展示集团以香港为举办本地和国际活动据点的承诺。我们对香港市场充满信任。”

MAST International 行政总裁及主席 Yong Kim 补充：“MAST International 在亚洲制作和推广活动多年，了解香港举办现场活动需求不断增长，为业界带来机遇。随着公司业务不断扩展，我们旨在为香港顾客创造更多多样化的活动体验，透过为香港引入世界各地的国际娱乐活动，提供更广泛的娱乐选择。值得一提的是，享誉全球的太阳马戏团是自 2018 年后

首次重临香港，并是亚洲巡回演出的首站。”

Great Entertainment Group 是一间专门创造和制作优秀现场娱乐活动和体验的公司，屡获殊荣，至今已举办超过 500 场活动，吸引超过 2,000 万名观众参加，创作了一些最大型和成功的经典活动和体验。

MAST International 成立于 2006 年，是 MAST Media Limited 的子公司。自成立以来，该公司已在韩国成功举办七场太阳马戏团的演出。MAST International 亦有推广其他国际演出、体育赛事、展览、流行音乐、芭蕾舞、戏剧等，包括著名的法国音乐剧《巴黎圣母院》。

 geg.asia

原版刊发日期：2025年5月



MEGAFORCE以香港为枢纽 带动亚洲盛事经济

德国企业 Megaforce 旨在通过其香港区域总部，成为全球领先的舞台工程解决方案供应商。

Megaforce 自 1992 年在德国成立以来，专注为欧洲大型活动提供专业舞台工程解决方案。于 2018 年，公司首度进军亚洲，担任香港最大型国际户外音乐及艺术节 Clockenflap 的其中一个长期合作的舞台承办商。此后，公司在亚洲市场稳步发展，并积极助力本港发展盛事经济。

香港：亚洲盛事之都

Megaforce 行政总裁 Michael Brombacher 称：“在亚洲筹办大型活动时，香港素来是深受欢迎的地点选择。我们希望将欧洲的舞台工程专业知识和标准带到亚洲，因此我们选择以香港为重要据点。”

Megaforce 的顶级舞台系统由经验丰富的内部工程团队严格管理，并获德国技术监督协会认证，其安全、品质与技术完整性均达国际标准。公司亦提供极为灵活的组装舞台解决方案，以配合不同规模的活动。Brombacher 指出，Megaforce 的

“在亚洲筹办大型活动时，香港素来是深受欢迎的地点选择。”

Megaforce
行政总裁

MICHAEL BROMBACHER



Neptune 舞台系列采用轻便设计，特别适合香港日益增长的中小型活动场地需求。

蓬勃生态圈促进业务扩张

谈及香港充满活力的现场娱乐产业，Brombacher 指出，启德体育园落成后带来了前所未有的机遇。此外，香港拥有完善的物流基础设施和

自由港地位，有助 Megaforce 轻易将舞台系统灵活调配至亚洲各地。凭借卓越的国际声誉，香港能持续吸引全球大型活动、专业人才与旅客，故此是 Megaforce 进军邻近中国和东盟市场的理想基地。

Brombacher 认为，自公司落户香港以来，Megaforce 获得投资推广署的全力支持。

除了协助初期营运规划外，该署团队更提供市场推广和人脉网络支援，有利公司迅速在本地市场站稳阵脚。

Brombacher 说：“我们致力将 Megaforce Stages 打造为全球大型音乐节、专场演出和国际巡演的首选舞台方案供应商。我们通过战略性扩张与持续优化服务，巩固和提升公司在国际舞台工程解决方案行业的领导地位。”

Megaforce

- 于 1992 年在德国创办，业务遍布欧洲、亚洲和拉丁美洲
- 公司于 2025 年在香港设立亚洲区域总部
- 其 Neptune 舞台系统已于亚洲投入运作，曾为包括香港 Clockenflap 音乐及艺术节在内的多项大型活动提供支援

 megaforce-international.com



Photo credit: Clockenflap Music & Arts Festival

立足香港 赤子城科技拓全球 社交娱乐版图

赤子城科技发挥香港的独特优势，加快全球业务增长，重塑社交娱乐行业布局。

“我们以香港总部作为
战略基地，辐射中东、
北非、东南亚和其他市场，
业务遍布超过150个
国家及地区。”

赤子城科技
高级副总裁
宋朋亮



全球化的互联网科技企业赤子城科技，于2019年在香港联交所上市，致力打造一个连结全球用户、充满娱乐性并激发创意的内容生态圈。公司推出多款广受欢迎的应用程序，涵盖社交和娱乐领域。2025年6月，赤子城科技将其全球总部落户香港科技园，标志著企业发展迈向新里程。此战略布局不仅让赤子城科技可借助香港国际化的营商环境，同时推进人工智能研究中心的设立，借此推动创新，并提升其社交娱乐平台的竞争力。

放眼全球市场

赤子城科技以构建全球化社交泛娱乐生态圈为目标，致力连接世界各地用户。赤子城科技高级副总裁宋朋亮表示：“我们以香港总部作为战略基地，辐射中东、北非、东南亚和其他市场，现已设立逾20个全球营运中心，业务遍布超过150个国家及地区。”

香港持续为赤子城科技注入动能，促进其“产品复制 + 国家复制”的全球化布局。宋朋亮强调：“香港联通世界各地，而且资本市场相当成熟，让我们能将成功产品和营运模式高效复制至不同市场，并按照当地文化特色作出调整，从而提升用户黏性和社群活力。”

首屈一指的社交娱乐创新 枢纽

随著科技进步和数码应用普及化，香港的社交网络和娱乐市场正迅速发展。此外，在政府机构如投资推广署和香港科技园支持下，行业发展势头持续增强。

宋朋亮认为香港是创新之都，吸引企业积极应用人工智能创作个性化内容，并开发崭新盈利模式。他指出：“香港兼具国际金融中心与人才汇聚优势，让我们能够接触全球合作伙伴和招揽顶尖技术专家，尤其适合建设人工智能研究中心。”

除了投资者关系和行政职能外，赤子城科技的香港团队亦深度参与公司的国际化发展进程和研发业务，专注将人工智能融入社交网络和游戏产品，保持行业竞争力。

赤子城科技以本地化营运结合全球视野的双轨策略，逐步巩固于社交娱乐市场的领导地位，并凸显香港是科技企业开拓和扩展海外市场不可或缺的重要枢纽。

赤子城科技

- 2019年在香港联交所上市，致力于在全球市场打造多款社交和游戏应用程序
- 业务覆盖逾150个国家及地区
- 主要用户来自中东、北非和东南亚

🌐 newborntown.com

领先智慧电视操作系统制造商 WHALE TV在港设研发办事处

投资推广署（投资署）今日（2025年10月31日）宣布，来自新加坡的领先智慧电视操作系统制造商Whale TV在香港开设研发办事处。

Whale TV香港办事处将专注于云端运算和Web3技术的研发，为用户提供更个人化的娱乐体验，同时为电视品牌、广告商和内容供应商提升收益及投资回报率。其香港团队亦将会开展先进技术项目，例如去中心化身分认证，以加强用户私隐和参与度。

投资署助理署长刘智元表示：“我们非常欢迎 Whale TV 在香港设立研发办事处，印证了香港顶尖创科及娱乐生态圈的实力。该公司专注于开发人工智能和Web3等前沿科技，与香港的战略目标不谋而合。我们深信香港的独特优势将为其全球创新提供理想的发展基地。”

Whale TV 执行主席高群耀博士表示：“香港的战略地理位置、完善的知识产权保障、政府对Web3领域的大力

支持，以及雄厚的金融科技人才，是我们为新世代打造创新娱乐方案的坚实基础。此外，香港汇聚来自世界各地的顶尖技术人才和科研机构，有助我们跟一流的研发团队合作，并与国际科技生态圈无缝接轨。”

高群耀博士补充说：“我们将以香港作为其中一个国际枢纽，并积极探索亚洲和中东市场的机遇。为拓展亚洲业务，未来我们会考虑扩充香港团队，除研发人员外，亦将加入产品、市场推广及销售专业人才。”

Whale TV 成立于2011年，至今已与超过400个电视



品牌合作，让全球超过4,400万名每月活跃用户搜寻和观看喜爱的娱乐节目。作为独立的智慧电视操作系统，Whale TV正积极推动创新，致力打造能连接消费者、电视品牌、内容供应商与广告商的一站式平台。

 whaletv.com

原版刊发日期：2025年10月

小红书在香港设立首个境外办公室 加速境外商业化业务发展

投资推广署今日（2025年6月7日）宣布，生活社区小红书在香港开设办公室。这是小红书首次在内地以外设立办公室，便于更深度服务境外品牌和用户。



小红书今日举行香港办公室的开幕仪式，财政司司长陈茂波担任主礼嘉宾并致辞。他表示：“我们热烈欢迎小红书来港设立办公室。小红书落户香港，有三方面的意义。第一，小红书与香港社群建立更紧密的联系，能为本地商家在产品和服务的设计、行销推广等方面开拓新视角和新渠道；第二，香港作为国际金融、贸易及创科中心，可助力小红书壮大业务，并拓展全球布局；第三，借助香港融通中外的文化特质与全球网络，推动中国优秀的文化和产品走向世界，共同讲好中国故事。我们也期待与小红书加强合作，提升内地旅客到香港的体验，也提高香港旅游、零售、餐饮和文创产业等领域优质服务的能见度，让他们来玩得愉快、买得开心、食得有特色，乐意一来再来。”

投资推广署积极吸引内地和全球各地从事数字经济和文创产业的企业来港发展。而财政司司长在《2025-26年度财政预算案》提出，引进重点企业办公室（引进办）也会策略性地引入更多结合创科的文创企业。

投资推广署署长刘凯旋表示：“我们非常欢迎小红书在香港开设首个境外办公室，充分印证了香港作为‘超级联系人’的战略地位。作为内地领先的生活社区，小红书的进驻将促进本地的内容创作者、品牌和机构之间的创意合作，并推动香港与内地以至全球在中西文化交流、内容营销方面的发展。”

引进办主任任景信表示：“小红书迅速在香港开展业务，体现了中国速度。期待小红书作为文创科技标杆企业，

可以结合创新科技加速本地创意产业链蓬勃发展。”

小红书不仅是一个高度活跃的生活社区，更成为了用户的首要消费决策场。用户透过图文与短视频，分享并探索时尚穿搭、美妆技巧、旅行与美食攻略等多元生活灵感，实现从产品发掘到购物的无缝体验。

小红书首席营销官之恒表示：“小红书2013年刚成立的时候，就和香港结下了不解之缘。小红书最早推出的七本跨境购物攻略中，就包含了香港的购物攻略。如果说小红书写了一个线上社区发展的时代叙事，香港就是这个叙事的开端。”

小红书商业跨境业务总经理千月表示：“我们期望透过在香港设立办公室，能更有效地服务更多客户，并加速品牌营销业务的发展。”

千月续指：“香港对我们而言不仅是重要市场，更是一个关键桥梁。跨境业务团队将发挥双向链接作用：一方面协助境外品牌对接中国内地消费者，同时支持内地品牌拓展至香港等境外市场。我们的香港团队不仅服务本地的用户，部分职位更支援亚洲区及其他境外市场的业务发展。我们亦有跟本地的大学合作，为香港新一代提供就业及实习机会，培育精通中西营销策略的人才。”

🌐 xiaohongshu.com

原版刊发日期：2025年6月

以尖端人工智能数码化 驱动创意科技，传承香港回忆

Capture.HK善用香港的战略位置及创意科技人才库，保存港人珍贵回忆，成为连结跨世代情感的桥梁。



“在香港，人才均能以专业英语工作，并能以粤语或普通话与客户沟通。这种语言优势让我们的多元团队能畅顺运作。更重要的是，让我们能为客户提供具创意、个人化、以人为本且充满温度的服务体验。”

Capture.HK
行政总裁及共同创始人
张敏豪

Capture.HK由美国企业家张敏豪和香港创业者罗健均共同创立，洞察到香港对旧媒体数码化方面的庞大需求。此需求推动其迅速扩展，以满足不断增长的市场，并带来卓越的成功。作为“回忆专家”(Memories Specialist)，公司运用专有的创意科技，融合人工智能(AI)、创意设计以及以人为本的客户服务，提炼照片及录影带的珍贵回忆，保护家庭免受旧媒体损坏之虞。香港社会重视家庭传承，特别是40至60岁族群，为公司带来稳固而可观的商机。

AI创新技术 重现生动记忆

为满足港人回忆保存的蓬勃需求，Capture.HK在香港持续扩张，近日于长沙湾设立了“香港旧媒体处理中心”。该企业提供温暖贴心、个人化且富创意的客户体验，同时善用AI进行视像辨识、裁剪及旋转，以提升营运效率。中心配备18部专业级扫描器，采用自主专利技术，包括AI色彩修复和八重光影消除技术，在全产能运作下，每月可数码化超过100万张相片。仅在2025年，Capture.HK已数码化超过210万张相片及1.2万盒录影带，按年增长超过一倍。

鉴于家庭相簿的高度私密性，Capture.HK非常重视建立信任与透明度，以赢取客户信心。Capture.HK首席产品总监及共同创始人罗健均指出，公开透明在这行业尤为重要。他说：“透明度是赢取客户信任的关键。我们在中环设立‘Capture顾客体验中心’，让员工与客户能够进行真诚的面对面互动交流，提供专业咨询服务，同时确保严格执行保密协议，保障客户隐私。”

香港作为战略营运枢纽

Capture.HK行政总裁及共同创始人张敏豪表示：“香港拥有强大的联通世界优势，使我们能够从中国内地成熟的供应链采购零件，在本地组装我们自主研发的创新产品，再分配至海外据点。这种‘内地—香港—海外’的供应链模式，实证为极具成本效益的增长策略。”



张敏豪强调，香港的人才资源是一大优势。他说：“在香港，几乎所有成员，包括前线同事，均能以专业英语工作，并能以粤语或普通话与客户沟通。这种语言优势使我们的多元团队能畅顺运作，更重要的是，让我们能为客户提供具创意、个人化、以人为本且充满温度的服务体验。”

在投资推广署的支持下，Capture.HK可建立广泛的商业网络，持续扩展香港业务。公司计划搬迁至更大的空间以满足增长需求，并拓展修复服务范围，利用AI技术修复受损的录影带和相片，让香港的集体记忆，得以在数码时代永久留存。

Capture.HK

- 成立于2022年，Capture.HK定位为旧媒体数码化的“回忆专家”
- 在香港设立香港旧媒体处理中心，配备18部专业级扫描器及自主研发的AI技术
- 2025年，该公司数码化超过210万张相片及12,000盒录影带，按年增长超过100%

🌐 capture.hk/zh

为传统图书出版行业数码转型注入动力

数传幻景(香港)科技有限公司(数传幻景)是一家与传统图书出版社紧密合作的数码服务供应商,为传统书商提供增值升级方案,包括在印刷材料中整合数码内容,以及提供先进的人工智能校对和编辑工具。



“香港是一个多元发展的国际都会，积极推动数码转型。对于企业来说，这里是大展拳脚和扩展国际业务的理想跳板。”

数传幻景
海外事业部总经理
李曦寰

数传幻景为中国规模最大的出版技术服务供应商,与全国约七成出版机构建立合作关系。在市面上流通的240万本印刷书籍中,约有40万本采用数传幻景的数码解决方案。数传幻景于2024年在香港设立总部,海外事业部总经理李曦寰阐释公司以香港作为据点带来的种种优势。“落户香港标志著迈进国际市场的重要一步。香港是一个多元发展的国际都会,积极推动数码转型。对于企业来说,这里是大展拳脚和扩展国际业务的理想跳板。”

李曦寰指数码时代正为出版商缔造新发展机遇。“数码转型并非单单指电子书。我们业务的其中一个关键部分便是创建数码内容,即读者可以透过二维码,直接从纸本书连接至数码内容,大大丰富提升读者的阅读体验。”数传幻景利用人工智能(AI)技术为出版商提供一站式解决方案,从书籍出版前以至出版后整个流程,均满足出版商的需要。服务包括将文字页面导向至多元化的线上资源,

例如视频、音讯档案、练习等等,为传统书籍注入全方位的数码体验。

他补充道:“我们专为出版商提供的WhatsBook产品,是一套发展成熟的AI校对及编辑工具,同时附有创建数码内容的范本。从预备稿件以至刊印出版的整个产品流程,我们全面支援出版商,能将相关成本降低达三成之多。”数传幻景为出版商带来的裨益,不只在提升读者参与度,更是赋予出版商透过数码化为业务增值的能力,借著优化内容创造新收入来源。读者参与线上活动,亦衍生关于他们兴趣所在的重要数据,而这些资料连同所有相关知识产权,均全归出版商所有。

通过香港拓展海外

李曦寰指香港在国际合同法和保护知识产权方面素来享负国际盛名,深得全球合作伙伴的信赖,同时香港也是进行资金募集的理想之地,对公司发展大有帮助。“香港营商环境

优越,加上投资推广署等政府部门对我们业务发展的支持,提供宣传及建立人脉网络的机会,助力公司继续在香港壮大业务。”他续说:“展望未来,数传幻景将透过香港办事处拓展业务至马来西亚、新加坡和土耳其等地,并计划进军更多海外市场。”

数传幻景

- 数传幻景(香港)科技有限公司支援出版商利用数码资源,将数码内容整合至传统纸本书
- 服务有助出版商增加直接收入、提升最终用户的体验,以及提供市场分析研究
- 公司推出大幅精简出版流程的AI编辑套件—WhatsBook

🌐 whatsbook.com.hk/

数字王国：秉承创新基因 赋能香港多元产业

作为荷里活传奇及荣获奥斯卡视觉特效奖的制作公司，数字王国站在AI变革浪潮尖端，致力以颠覆性技术重塑数码娱乐的未来。凭借领先业界的AI研发，公司将创新技术深度融入制作流程，持续树立行业标杆，将视觉叙事推向全新高峰。

数字王国成立于1993年，曾为数百部电影、电视剧集、商业广告及游戏影像制作视觉特效，以及打造沉浸式体验，奠定了行业领军地位。通过结合机器学习与虚拟实境技术，公司在虚拟人制作领域取得突破，创造出具有情感表现力和互动性能的数码角色。凭借庞大的动作捕捉资料库和AI科技，数字王国以香港总部为据点，将虚拟人技术的应用范畴由娱乐产业扩展至教育、金融、长者护理及旅游等多元领域，开拓多元商机。

数字王国董事会主席王章乐表示：“AI技术的快速发展正重塑创意版图。对数字王国而言，这些进步是自我再造的契机，而香港正为我们拥抱这些转变提供了理想的生态圈。我们致力于将AI融入后期制作及短视频内容，并拓展虚拟人的应用场景，以提升效率、效能和创意。这些举措具有战略意义，将为公司日常营运和长期业绩创造更大价值。”

香港：贯通中外的创新枢纽

香港作为全球创科中心与创意产业沃土，既是连接亚洲媒体及娱乐产业的门户，同时发挥著东西文化桥梁的关键作用。数字王国以香港为战略轴心，深度融合荷里活创意专长与亚洲市场洞察，透过多元文化团队，将AI及虚拟人技术推向全球。

王章乐强调：“香港的多元化人才库是我们重要的竞争优势。保持创新需依赖持续技术研发、创新文化及全球协作，而香港完善的生态圈正好滋养这一切，助力我们培育、吸纳并留住多元人才，以推动技术规模化发展。”

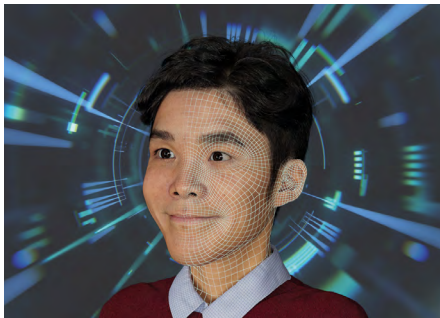
“保持创新需依赖持续技术研发、创新文化及全球协作，而香港完善的生态圈正好滋养这一切，助力我们培育、吸纳并留住多元人才，以推动技术规模化发展。”

数字王国
董事会主席
王章乐



创新启迪 协作共进

2025年，数字王国实践“以人为本”的创新理念，为患有杜兴氏肌肉营养不良症的香港青少年陈梓键打造专属AI虚拟人，协助他向世界分享心路历程与人生体验。此举彰显了公司对社会责任的实践，并展现科技如何发挥振奋人心、启迪社会的正面力量。



数字王国与投资推广署及香港科技园公司紧密合作，加速研发与产业伙伴关系。公司善用政府资源及创新生态圈优势，与学术机构及行业专家携手

探索创新商业模式，确保与市场需求接轨。

王章乐总结道：“我感谢投资推广署自公司落户以来便与我们并肩同行。展望未来，我们将持续强化核心视觉特效业务，整合先进AI技术，拓展商业应用版图，并策略性审视产品组合，以实现最佳价值创造。”

数字王国

- 创立于美国洛杉矶，并于香港交易所上市；在美国、加拿大、中国及印度设有据点，形成全球布局
- 汇聚跨国艺术家与专业团队，融合科技与艺术，呈现兼具视觉震撼与情感共鸣的体验，触动全球观众

digitaldomain.com

喜爱现场呈献顶级娱乐 闪耀全球舞台

喜爱现场（Just Live）致力缔造精彩绝伦的娱乐体验，连结香港以至全球观众。

观看影片：



“香港的国际金融和文化交流中心地位，为我们的全球娱乐IP投资、跨境营运和国际合作提供了坚实基础。”

喜爱现场
执行董事兼总裁
刘敏



喜爱现场是一家以领先科技演艺知识产权 (IP) 为核心的全球化品牌制作营运公司。公司通过原创及收购领先科技演艺 IP，建立从内容设计制作到全球营运的完整商业模式，实现多元商业价值，并形成 IP 资产可持续营运及规模化变现，全力推动公司成为“全球领先科技演艺 IP 创作营运领航者”的伟大愿景。

自成立以来，喜爱现场凭借多元化的顶尖制作，成功吸引了广大观众群。举例而言，公司呈献的首个沉浸式光影盛会 Festilumi，由太阳马戏团联合创始人倾力打造，点亮了湾仔海滨活动空间。其他亮点包括大型魔术汇演《IMAGINE NATION 幻》，以及由中央芭蕾舞团创作的舞台剧作《红楼梦》，该表演糅合古典芭蕾与丰富的中国文化元素，令人叹为观止。公司以香港为总部，现正全力拓展亚洲市场版图，为更多观众带来匠心独运的现场娱乐体验。



香港：国际娱乐的重要基地

提到喜爱现场选择以香港作为全球营运据点的原因，喜爱现场执行董事兼总裁刘敏解释：“香港作为国际金融和文化交流中心，为我们的全球娱乐 IP 投资、跨境营运及国际合作提供了坚实基础。这座城市拥有透明完善的法律制度和高度国际化的营商环境，因此是企业迈向国际舞台的首选。此外，本港也汇聚众多专业人才，配合活力多元的文化环境，为推动全球艺术发展注入源源不绝的动力。”

连系东西文化 搭建艺术桥梁

香港的文化和娱乐生态圈持续优化，在深厚的艺术传统上不断融入创新元素。刘敏称：“亚洲的文化和娱乐市场正在迅速成长，竞争亦日趋激烈。我们必须发挥创意，方能脱颖而出。喜爱现场专注于现场娱乐和顶级文娱 IP 营运，我们希望在香港举办更多驻场演出，同时引入世界级制作与营运团队，进一步巩固香港作为东西文化桥梁的独特角色。”

展望未来，喜爱现场计划在香港推出更多崭新项目，并引入哪吒和 Hong Kong Jungle 等全新 IP。除深耕香港

市场外，公司亦积极拓展新加坡、韩国及日本等策略性市场，扩大亚洲版图。

刘敏感谢投资推广署的支持，她说：“该署不仅协助我们与本地供应商建立联系，更分享宝贵的市场资讯，加深我们对香港娱乐产业的了解。香港持续推动创新，作为现场娱乐和 IP 投资枢纽，前景相当可观。我们对香港的发展充满信心，期盼与这座城市并肩成长。”

喜爱现场

- 喜爱现场由 Show Plus (Hong Kong) Investment Limited 营运，为一家充满活力的娱乐企业，专注开发和收购顶级文化及娱乐 IP
- 喜爱现场的重点项目包括 Festilumi、《IMAGINE NATION 幻》和《红楼梦》

just-live.com.hk

小五兄弟立足香港 推进中国数码娱乐“出海”

小五兄弟在香港和杭州设立双总部，拓展全球内容发行与变现。



小五兄弟(香港)有限公司首席营销官黄家俊表示：“香港作为区内首屈一指的知识产权贸易中心，一直为内地的内容创作者提供重要支持，助力中国文化走向国际舞台。”

小五兄弟于2017年在杭州创立，其后于2019年进驻香港，深度对接环球金融系统，与内地业务相辅相成。黄家俊指：“我们的核心优势在于双总部运作模式，当中香港总部是商业和法律事务平台，杭州总部则专注于内容营运，两者相得益彰。”

引领 AIGC 和短剧“出海”热潮

小五兄弟从 YouTube 多频道网络(MCN)起家，至今已发展为亚洲内容发行的龙头企业。公司透过人工智能(AI)驱动平台，优化本地化翻译、

版权保障及变现流程，协助内容创作者与版权方提升全球收益。

随着行业重心转移至竖屏微短剧，小五兄弟利用 AI 智能体构建更高效且更有成本效益的内容发行链，借此引发全球观众共鸣。此外，公司针对微短剧的播放特性，开创新面向全球的应用程式内置广告分成模式。

黄家俊称：“竖屏短剧和人工智能生成内容(AIGC)兴起，标志着全球娱乐产业的重大变革，而香港正处于这股转型浪潮的前沿。香港能够畅通无阻地使用 YouTube 和 Facebook 等主流数码平台，自然成为内地创新企业‘出海’的核心基地。”

知识产权贸易中心 助创意作品接轨国际

除了科技优势及连接全球的枢纽角色外，数码资产保障也是企业国际业务发展的关键，而香港正具备完善的法律制度。黄家俊说：“香港奉行普通法，加上成熟的数码版权保护制度，不仅能保障创作者，更能为版权持有人增加跨境收入来源。”

随着全球市场对中国微短剧的需求激增，小五兄弟正积极扩充区域业务团队，同时于香港成立专责的 AIGC 小组。此举旨在深化市场开拓、促进跨境及国际合作，将杭州总部的技术优势与环球媒体平台无缝对接。

“香港作为区内首屈一指的知识产权贸易中心，一直为内地的内容创作者提供重要支持，助力中国文化走向国际舞台。”

小五兄弟(香港)有限公司
首席营销官
黄家俊

携手投资推广署 巩固“超级联系人”角色

黄家俊总结道：“投资推广署协助我们接触更广阔的创新者生态圈，缔造独特的商务合作机遇。在小五兄弟的成长路途上，双方的紧密合作巩固了香港作为‘门户’的角色，全力推动中国 AI 及数码娱乐‘出海’。”

小五兄弟

- 于香港和杭州设立双总部，并于越南、马来西亚、印尼等地设有本地化营运团队
- 管理超过9,000个频道，全球订户数目突破7.5亿，观众遍布177个国家与地区
- 首家列入YouTube官方短剧供应商名录的中国内地企业，并为全球多家媒体巨头的认证合作伙伴

🌐 xiaowubros.com



ASIA PARTNERS 大举进驻香港：打造亚洲创新体育IP枢纽

体育投资公司Asia Partners IFBD Limited (Asia Partners) 以香港作为重要据点，在亚洲掀起体育热潮。

观看影片：



“香港是成熟的国际大都会，
具备体育IP成功商业化
所需的一切条件。”

Asia Partners IFBD Limited
主席
FILIPE TRIGO GONÇALVES



总部位于香港的Asia Partners起源于葡萄牙，自2024年成立后，迅速为体育投资行业带来新气象。2025年7月，公司于K11 MUSEA的旗舰项目CR7® LIFE博物馆盛大开幕，随后于9月举办了2025年世界足球峰会香港站，引发广大球迷和投资者的高度关注。近日，CR7® LIFE的首间官方专门店正式进驻铜锣湾时代广场，并将拓展至亚洲其他地区。凭借一系列高端体育知识产权(IP)，Asia Partners助力巩固香港作为国际体育产业枢纽的地位。

香港为体育IP企业首选

Asia Partners主席Filipe Trigo Gonçalves指出，香港的优势远超金融范畴。他说：“我们选择香港作为战略据点，是经过深思熟虑的决定。这座城市是成熟的国际大都会，拥有四通八达的交通网络、优越的营商环境和具备长远目光的政府——这些都是体育IP成功商业化的关键要素。”他续称：“香港作为通往中国内地的独特门户，为大型项目提供了理想的

试验平台，大大增强了这座城市的发展潜力。”

Gonçalves说：“在投资推广署的支持下，加上启德体育园等世界级场地，以及香港足球盛会和沙特超级杯等盛事的带动，香港无疑为我们的成长注入强劲动能。”此外，香港的完善法制，特别是对IP的保护，使其成为体育IP资产商业化与权益保障的重要枢纽。

足球热潮席卷全城

Asia Partners致力推动体育IP的创新发展，以突破传统的方式拓展全球布局。例如，CR7® LIFE博物馆以高科技互动展览，让访客沉浸式体验C朗拿度的传奇足球生涯。公司也与街头潮牌A BATHING APE®展开独家合作，将体育文化与潮流时尚巧妙结合，深受潮流一族喜爱。

展望未来，Asia Partners将带来连串精彩活动。公司即将举办全球体育界两项顶级足球IP盛事，并推出Joao Felix、Jose Mourinho、Bernardo

Silva、Barcola、Alejandro Balde和三届金球奖得主Aitana Bonmati等国际足球名将的专属系列商品。Gonçalves总结道：“凭借香港总部的独特优势，我们旨在激发新一代对运动的热情，进一步提升香港作为国际体育与文化交流中心的地位。”

Asia Partners

- 全球体育投资企业Svenska Capital的营运平台
- 公司拥有一系列高端IP，包括独家拥有亚洲区CR7® LIFE博物馆、全球CR7® LIFE商品及其商店的IP
- 公司透过品牌体验、高端零售及专业知识，专注推动亚洲的国际体育IP发展
- 现时雇用47名员工，并计划于未来12个月将团队规模扩大一倍

🌐 [linkedin.com/company/asiapartnershongkong](https://www.linkedin.com/company/asiapartnershongkong)

东超推动亚洲篮球蓬勃发展，带动体育娱乐产业

东亚超级联赛（东超）素有“亚洲篮球界冠军联赛”之称，现正积极把握区内篮球热潮机遇。



“香港具备区内其他城市难以比拟的活力、国际连系及战略机遇。”

东超
首席执行官
李小龙 (HENRY KERINS)

东超以香港为总部，通过为顶尖球会举办紧张刺激的赛事，全面推动亚洲篮球发展。自2023年首个赛季开锣以来，东超的参赛队伍已增至12队，云集亚洲顶尖篮球好手，连场精彩对决吸引数以百万计球迷追看。

推动亚洲篮球迈向世界

东超致力推动篮球发展，香港被视为联赛成功的关键。东超首席执行官李小龙 (Henry Kerins) 表示：“我们将总部设于香港，这里既是联赛运作的核心，也是我们实现亚洲篮球愿景的基地。”

他续称：“香港具备区内其他城市难以比拟的活力、国际连系及战略机遇。假如选择香港以外的地方，我们将难以达成目前的亚洲增长目标。”

香港拥有开放的营商环境、领先亚洲的体育娱乐产业，并作为粤港澳大湾区（大湾区）的重要枢纽。李小龙认为，香港是“全球最具文化深度和热爱体育的地区之一”。东超立足香港发展蓬勃的体育生态圈，既能紧密连系本地众多年轻及具消费力的体育爱好者，同时贡献区内的整体体坛发展。

投入社区 推动体育文化发展

作为“亚洲篮球界冠军联赛”，东超对营运所在地的承诺不只局限于球场上，更延伸至本地社区。以“赛马会

越战越强篮球计划”为例，东超与香港青年协会合作，为学生和基层社群提供训练、比赛机会及多元化的体育活动。

东超锐意通过上述措施，以更贴近本地观众的方式推广和宣传篮球运动。李小龙解释：“我们期望球迷明白，东超不单代表他们，也是他们文化、城市和球员的象征，有助提升他们在国际篮球界的地位。东超的目标是为球迷带来世界级篮球体验，引发观众共鸣和深远影响，展现属于亚洲的自信与精神。”



东超

- 东超获得国际篮球总会（国际篮总）的官方授权
- 于2025至2026年赛季，联赛共有12支来自亚洲的顶级篮球强队参赛

 easl.basketball

拍类运动热潮席卷香港

The One Academy善用香港的平台优势，协助拍类运动员规划职业之路，同时持续拓展业务版图。



“投资推广署主动积极、支援到位，而且商业触觉敏锐——协助提升大众对体育产业价值的认识，让更多人看到体育对香港的深远意义。”

The One Academy
创办人
BASTIEN LIVERIOU

随着启德体育园启用，香港作为“体育盛事之都”的地位进一步巩固，而拍类运动如板网球(Padel)及匹克球(Pickleball)亦乘势而起。这些新兴项目不但为有志成为运动员的球员开拓了进军国际的舞台，更凸显本地拍类运动的庞大发展潜力。来自比利时的拍类运动专业选手 Bastien Liveriou 早在 2021 年便看准时机，创立运动学院 The One Academy，以香港为据点，推动拍类运动迈向新高峰。

全球运动文化枢纽

Liveriou 与新鸿基地产携手合作，在香港西贡的 Go Park 规划拍类运动场地及相关设施，锐意打造世界级运动场，让不同水平的运动员尽展所长。居港多年的 Liveriou 认为，香港除了是蜚声国际的金融中心，同时亦逐步孕育出更具活力的体育文化圈。他表示：“我们希望引入具欧洲特色的理念，结合外籍与本地教练的优势，从而吸引世界顶尖教练来港交流。Go Park 是香港独一无二的运动场地，在绿意环抱之中拥有广阔空间，却又与市区紧密相连。这里不仅是理

想的运动场地，能营造浓厚的欧洲氛围，更能推动社群文化的持续发展。”

凝聚运动社群

The One Academy 向公众开放，并汇聚 15 位经验丰富的国际及本地专业教练，专注于匹克球、板网球及网球教学。凭借协助前世界网球一姐轩宁(Justine Henin)在亚洲成立首间国际学院的经验，Liveriou 深谙匹克球与板网球作为社交运动的独特魅力。

他直言，每位运动员都以取胜为目标，亚洲对专业教练服务的需求日增，正是一个极具潜力的发展机遇。他补充道：“The One Academy 让运动员在香港有机会认真投入训练，在这个竞争激烈的平台上力争上游。”

Liveriou 相信，在政府的大力支持与合适的导师带领下，香港绝对有条件培育出新一代顶尖拍类运动员。他特别感谢投资推广署协助提升专业体育在社会上的形象与地位。他表示：“投资推广署主动积极、支援到位，而且商业触觉敏锐。他们正协助提升大众对体育产业价值的认识，让更多人看到体育对香港的深远意义。”



The One Academy

- 专注于板网球、匹克球及网球的学习中心，并在日本及西班牙设有合作训练基地
- 共同创立中国香港板式网球总会，并举办获国际认证的高水平板网球赛事 FIP 香港板网球银级及铜级赛 (FIP Bronze & Silver Hong Kong)

theoneacademy.net



照片来源：
Lee Yiu Tung/Shutterstock.com



照片来源：
A Content Company/Shutterstock.com



照片来源：
Rayman Cheuk Wai-man/Shutterstock.com



中華人民共和國香港特別行政區政府

Invest**HK** 投資推廣署



香港中環紅棉路8號
東昌大廈24樓



(852) 3107 1000



investhk.gov.hk



enq@investhk.gov.hk

关注我们

